替代性法律服务提供商的伦理分析及思考

王子琦　　2001010113

当传统律所还在纠结是否扩大规模，如何管理人员，建立各种战略时，替代性法律服务提供商(Aternative Legal Service Providers)(以下简称 ALSP)已经开始慢慢地割走海外同行最肥的那块肉。ALSP 是一个仍在发展中碎片化的市场分类。其中大致可分为 5 种：会计师事务所，比如四大；垄断型的法律服务外包公司（LPO），比如 Clifford Chance；独立的 LPO、电子证据开始、文件审核服务提供商等，比如 DTI、Consilio；为公司法务提供部分或全部服务的供应商（MLS），比如 Elevate；合同律师、内包服务、人力等临时服务，比如 Axiom。

而去年上市的 Axiom，则是海量 ALSP 中最具代表性的一员。创始人 Mark Harris,2000 年，律师 Mark Harris 从 Davis Polk＆Wardwell LLP 辞职。在 Mark 看来，传统的法律服务市场，存在一个很不“健康”的现象。就职于各大律所的律师们，每天都处于一种极其高压的状态下，去完成并得不到肯定的工作。而客户则认为自己支付着高昂的费用，养着那些不懂他们业务的律师，只为获得价值不高的建议。Mark 认为，如果只是单纯一方觉得被折磨，那么可能是他接了个苦差。可双方都得不到满足，那么这种传统的法律服务方式，就应该从根本开始改变。

于是，Axiom 在 2000 年诞生了。2017 年，Axiom 营收超过 2 亿多美元，相当于当年近百家律所收入之和。在美国、欧洲、亚洲等多个大洲拥有十几个办公室，拥有超过 2000 名员工，包括 1500 多名律师。2019 年 2 月，Axiom 正式宣布在美国上市，市值 3.5 亿美元。虽然与法律市场的整体规模相比，Axiom 收入规模仍然显得微不足道。但大众对于新法律服务模式接受度越来越高，以 Axiom 为代表的 ALSP，也在快速地割走传统业务中最肥的那部分。

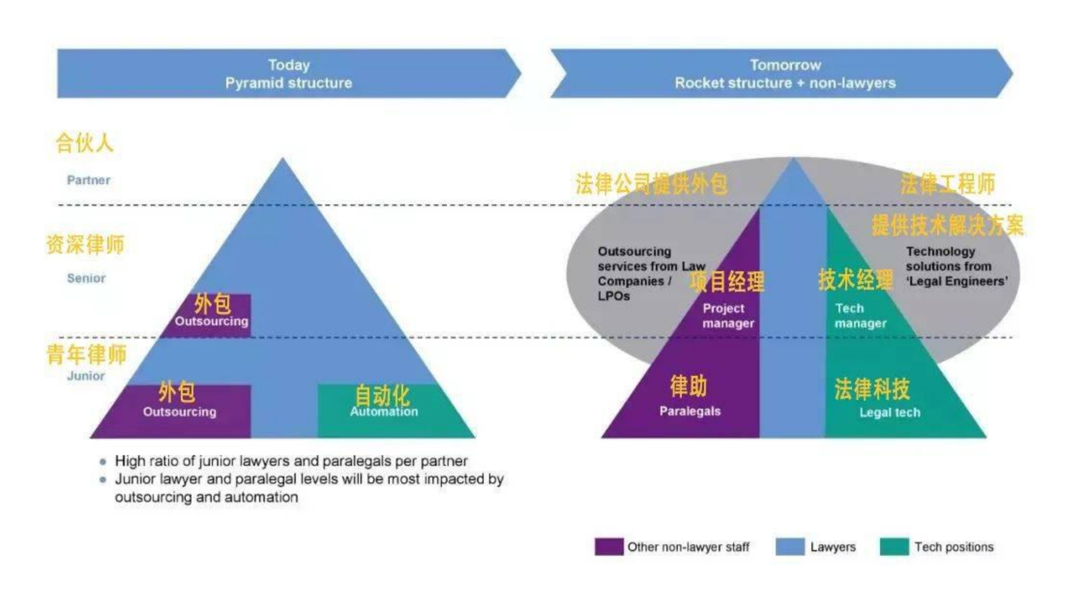
一、Axiom 述要

有媒体将 Axiom 形象地描述为法律行业的“滴滴”，它就像一个网约车平台，通过构建自己的“司机”供应库和技术支持系统，在短的时间内，为客户匹配最合适的律师。在上市前，Axiom 将业务拆分到了三个公司。分别是人才公司 Axiom、合同公司 Knowable、管理解决方案公司 AMS。当平台接到那些复杂且无法简化的

法律工作，那么人才公司 Axiom，便负责为企业客户提供最匹配的律师或团队。结合了律师与人工智能技术的 Knowable，主要针对那些可重复的任务，包括起草、谈判和执行合同等工作。一些根本不需要真人，仅凭机器记忆学习的工作，则由 AMS 负责。

纽约时报称 Axiom“试图重新书写律所的商业模式”Axiom 的出现是一次非常大的创新，但并在于技术的革新，而在于其颠覆了传统的法律商业模式。

传统律所的营业模式是个金字塔型，少数律师在塔尖赚大钱，多数律师在底层忙。虽然也在挣钱，但工作价值含量很低，处在中间层的人，忙着向上、向下补充人员。而 Axiom 弹性的工作时间和选择任务的自由，自然会吸引到那些处在传统律所金字塔中间层的律师。正是基于其清晰的商业模式和专业化的运营手段，Axiom 巩固了自己在 ALSP 中的领先地位。



金字塔模型 VS 未来的无律师火箭模型

二、大量 ALSP 涌现的背景和现实需求

1、由于信息爆炸、监管与合规的要求，以及全球化的趋势，导致了市场对于法律的需求甚至超过了经济增长的速度。法律越来越多地融入到企业的日常运营当中，而不是仅仅作为一个“后勤保障部门”。庞大的市场需求使更多人看到了商机，加入到法律服务提供者的队伍中来。

2、委托人习惯了作为消费者享受“永远在线的即时服务”，此种现实需求催生了法律服务市场的技术化。

3、降低收费。法律服务的技术化，如以人工智能技术协助诊断法律问题、发展文件制作自动化、工作流和项目管理、文件分析等科技代表了新的效率，律师也相应会减少收费。而在线法律指南、机器预测等科技的运用使强大、可靠的法律帮助实现了商品化，可以免费或低价提供给用户。对于委托人来讲，如果能够在网上获得法律指导和法律文件，那么这对那些以传统的、协商性的、面对面咨询服务为生的律师来说，可能是一个低成本的竞争者。

4、强大的资金支持。法律人工智能是资本高度密集型产业。与依赖合伙人的出资和外部借贷的传统方法相比，ALSP 在融资方面更有优势。合伙的资本基础仅限于其合伙人的财富，在资产横向流动日益增加的时代，不能确定自己或者同事未来计划的合伙人可能不愿意或极其谨慎地投资律所的长期需求。因为如果其他合伙人退出，他们将会对律所债务承担责任。此时缺乏资金支持的律所将停滞发展、裹足不前。

三、评析优势

对于律师而言，Axiom 仅提留一定比例的费用，但却为其提供源源不断的案源，这一点自然也吸引了不少律师的加入。但想成为签约律师也并没有那么容易。就像网约车平台会对车况、司机驾龄等做评估一样，为保证法律服务质量，Axiom 也有一套严格的评选标准。Axiom 在全球很多地区都有分支。他们会根据申请律师的工作经验、领域进行层层筛选，只有 5%的申请人会被录取，大部分律师都拥有 15 年以上的工作经验，全职律师的年收入在 20 万美元左右。

对企业客户而言，Axiom 摒弃了传统的计时收费，采用年度或按项目收费，一般是大型律所收费的 25-50%。客户可以根据需求购买临时性律师服务产品，这样大大降低了公司的法律成本。许多百强企业包括惠普，沃达丰，甚至于谷歌都是 Axiom 的客户。

对于律所和平台而言，由于律师都是平台直接派驻到客户公司，或在家办公，Axiom 自身并不需要提供律师办公场所。不需要像传统律所那样，在核心商圈租用价格惊人的写字楼，也省去了运营律所的各种开支，大幅度降低了办公成本。

这种互利的“云律所”运营模式，让 Axiom 在建立的第二年，就实现首次盈利。

四、释明风险

（一）、法律职业主义与法律商业主义的冲突

针对 ALSP，主要的反对意见还是集中在法律职业的核心价值观，如公共性、利他主义、伦理性、独立性等与商业盈利动机相矛盾。正如美国联邦最高法院首席大法官伦奎斯特所说：“律师是商人和神职人员所作成的微妙混合体”，这种混合恰恰体现了法律职业主义和法律商业主义的核心冲突。律师究竟是商人还是布道者？这是存在于律师职业发展历史中一个古老而又常新的问题。

季卫东教授在《法治秩序的建构》一书中对法律职业属性做了详细地阐释：“律师等需要专门学识和使命感的自由职业的定义,原来同神圣托宣结合在一起,具有话语共同体的指向,是与一切以货币为评价尺度的市场经济原理格格不入的。尽管自由职业跟其他职业一样需要经济收入,甚至需要较高收入以便从经济的压力中解放出来,更好地从事公共事业,但是高收入毕竟不是首要目的而只是附带的结果。对于从事法律、医生以及牧师等职业的人来说,最根本的价值是为公众服务的精神。”[1]在现代西方社会中,法律家阶层甚至曾经被作为制衡庸俗的商业文明和大众政治泛滥的学识贵族而由国家彰显其地位。在这里,人权和正义成为法律职业的正统性基础。

ALSP 的商业化运作以求得高额经济收入，一定程度上会使律师的社会形象黯然失色。随着法律职业界限的模糊和薄弱，ALSP 模式下的律师行为将成为另一种商业。正如劳伦斯·福克斯（Lawrence Fox）所言：“如果沃尔玛可以拥有律师事务所，这将是法律职业的终结，我们将仅仅成为另一组服务提供者。”[2]外部投资人所推崇的商业营利原则与律师职业伦理之间的矛盾常常无法规避。此时，非律师专业人员影响下的决策会对律师的独立判断产生冲击，律师职业独立性的丧失意味着原本两造均衡司法体系中一方权重减弱，必然影响社会公平正义的实现。同时，法律服务市场的竞争压力也会逼迫律师必须在职业伦理和个体谋生之间择其一者，因而对委托人和公共利益造成威胁。因此在 ALSP 中，如何避免营利动机侵蚀律师职业伦理需要进一步做出规制。

（二）、义务冲突

---

[1] 季卫东：《法治秩序的建构》，中国政法大学出版社 1999 年版，第 240 页。

[2] Trio of Federal Suits Challenge Ethics Rule That Stops Private Equity Investment in Firms, *27 ABA/BNA Law. Man. Prof. Conduct* 382 (2011) (quoting Lawrence Fox).

律师与非律师人员的义务冲突来源于义务方式的不同。私人律师乃是委托人的秘密咨询人及代理人，一般要服务于特定的委托人一方，为其利益进行不遗余力的辩护，恰恰通过这种方式实现了对抗制司法模式下的两造均衡，因此律师通常被赋予特免权以履行保密义务。然而 ALSP 中一些提供法律服务的非律师人员，例如税务师、会计师，为反映企业财务状况的公开报表出具证明，独立的注册会计师承担了超越其与客户之间雇佣关系的公共职责。该职责源于注册会计师对企业债权人、股东以及公众的忠诚。这种'公众看门狗'（'public watchdog'）的功能要求注册会计师时刻保持与客户的独立并且实现对公众信任的完全忠实。此时两种职业的冲突便不可避免，同时具有不可克服性和不可调和性。

（三）、文化认同上的挑战

非法律执业人员来提供法律服务会对律师本身的文化产生影响。律师自身的职业文化和价值导向贯穿于律所提供法律服务的方方面面。传统提供法律服务的主流群体是律师，由于接受过统一的教育和职业训练，律师们极易形成共同的职业精神与法律信仰，共同维护律师群体的尊严、声誉和荣誉。非法律执业人员的加盟固然能够使法律服务更加多样化，但不同的职业背景可能会与原有的律师职业文化产生冲突，难以构建凝聚力。在 ALSP 模式下是否还能保持法律职业群体一直珍视的文化同质性，抑或是变成了以规模和效益为中心的法律机器？

五、他山之石、可以攻玉

目前，中国的替代性法律服务提供商，集中在法律服务业务初级层面，多依赖于科技手段的辅助，而少有高端法律专业内容。例如，法天使、icourt 的 alpha 系统、法大大、法里智能、法狗狗等公司

近期，在跨境和境内法律商事服务领域，杀出一匹黑马——合通机器人，其跨境合同起草和合同审核产品更加向法律服务价值高端发展，它关注国际交易市场，通过机器学习和自然语言技术辅助的法律产品内容，凝聚了跨国境、跨行业的法律专家素养和经验，解决了企业走出去、引进来和境内交易缺少真正好的合同模板、缺少排查英文合同风险经验等痛点。目前，已经有一些投资者向合通机器人伸出橄榄枝。

路漫漫其修远，我国的 ALSP 目前还存在着诸多规制空白，对于性质和定位、规制机关、准入门槛、职业责任等配套制度需要进一步分析和完善。“他山之石，

可以攻玉。”在解决上述问题时，可以从美国 AXiom 公司和 ALSP 的发展进程中得到启发，但由于中美两国存在国家性质和社会制度上的根本差异，不能一味模仿，为“削足适履”之举，而是要根植我国国情“量体裁衣”，以期对我国法律服务市场的自由化和律师职业的更大发展有所帮助。